

Київський університет імені Бориса Грінченка
Факультет права та міжнародних відносин
Кафедра іноземних мов



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-методичної
та навчальної роботи

О.Б.Жильцов

2020 року

“ 01 ” 09

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ІНОЗЕМНА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ
для студентів

спеціальності 061 “Журналістика”
освітнього рівня першого (бакалаврського)
освітньої програми 061.00.02 “Реклама
і зв'язки з громадськістю”



Київ – 2020

Розробники: Громова Наталія Михайлівна, кандидат психологічних наук, доцент кафедри англійської мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Викладачі:

Безпалова Наталія Петрівна, старший викладач кафедри англійської мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка;

Лисак Андрій Петрович, викладач кафедри англійської мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка;

Качур Ірина Ігорівна, викладач кафедри англійської мови Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка.

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри англійської мови
Протокол від "5" вересня 2020 року № 1

Завідувач кафедри _____ (Д.В. Ольшанський)

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми
061.00.02 «Реклама та зв'язки з громадськістю»
20.11.2020 р.

Гарант освітньої програми _____ (М.М. Нетребя)

Робочу програму перевірено
22.11.2020

Заступник декана _____ (А.Ю. Нашинець-Наумова)

Пролонговано:

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) _____ (ПІБ), «__»__ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) _____ (ПІБ), «__»__ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) _____ (ПІБ), «__»__ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) _____ (ПІБ), «__»__ 20__ р., протокол № ____

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	
Іноземна мова за професійним спрямуванням		
Вид дисципліни	обов'язкова	
Мова викладання, навчання та оцінювання	англійська	
Загальний обсяг кредитів/годин	6/210	
Курс	2	
Семестр	3	4
Кількість змістових модулів з розподілом	7 (4/3)	
Обсяг кредитів	3	3
Обсяг годин, в тому числі:	90	120
Аудиторні	76	68
Модульний контроль	6	6
Семестровий контроль	8	30
Самостійна робота	0	16
Форма семестрового контролю	залік	іспит
Особливі умови	розподіл на підгрупи	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Загальна мета курсу – навчити студентів спілкуватись англійською мовою в межах визначеної тематики, сформувати навички і вміння з усіх видів мовленнєвої діяльності, поглибити вже набуті знання з англійської мови для їхнього подальшого удосконалення з урахуванням професійного напрямку студентів, потреб та інтересів. Поряд з цим, навчання іноземної мови у вищому закладі освіти має забезпечити реалізацію практичних, освітніх, розвивальних та виховних цілей.

Практична мета навчання полягає в тому, щоб навчити студентів спілкуватися англійською мовою в усній та письмовій формах, що забезпечать уміння ефективно і гнучко використовувати іноземну мову в різноманітних ситуаціях соціального, навчально-академічного та професійного спілкування.

Професійна мета: формувати у студентів здатність застосовувати знання зі сфери соціальних комунікацій у своїй професійній діяльності, створювати інформаційний продукт та ефективно його просувати, а також проводити якісні та кількісні дослідження в сфері реклами та зв'язків з громадськістю.

Розвивальна мета: формувати у студентів позитивне ставлення до оволодіння як мовою, так і культурою англомовного світу.

Виховна мета: розвивати у студентів почуття самосвідомості; вміння міжособистісного спілкування, які необхідні для повноцінного функціонування як у навчальному середовищі, так і за його межами, що сприяє формуванню їх світогляду та ціннісних орієнтацій, розвитку мислення, пам'яті, уяви.

Найважливішими лінгво-дидактичними принципами програми є:

- взаємозв'язок і взаємозалежність мовленнєвої діяльності;

- опора на наочність;
- стимулювання самостійної роботи студентів;
- функціонально-тематичний відбір навчальних матеріалів;
- переважна роль тестових завдань.

Завдання дисципліни передбачають такі процеси:

- розвивати *інтегральну компетентність*: здатність виконувати складні спеціалізовані завдання в галузі журналістики, що передбачає застосування положень і методів соціально-комунікаційних та інших наук і характеризується невизначеністю умов щодо забезпечення ефективності комунікаційної діяльності.
- розвивати *загальні компетентності*:
 - ЗК-5 Самоосвітня. Здатність розвивати й підтримувати на якісному рівні професійну діяльність. Здатність до самостійної пізнавальної діяльності, самоорганізації та саморозвитку. Спрямованість на розкриття особистісного потенціалу та самореалізацію. Прагнення до особистісно-професійного лідерства та успіху
 - ЗК-7 Міжособистісна взаємодія. Готовність та здатність виконувати проєкти у складі групи, брати на себе відповідальність за виконання спільних робіт.
- розвивати *фахові компетентності* спеціальності:
 - ФК-3 Комунікативна. Здатність до письмової та усної комунікації рідною мовою; культура мовлення. Готовність до професійного спілкування іноземною мовою. Здатність до пояснення й переконання. Сформованість власного стилю спілкування. Вільне оперування засобами невербальної комунікації (знакові системи, зовнішність, міміка, жести, манера поведінки тощо). Культура мовлення, комунікабельність, толерантність, артистичність. Здатність до публічної діяльності. Уміння застосовувати технології формування громадської думки. Уміння розпізнавати та попереджати маніпулятивні технології.

3. Результати навчання за дисципліною

Навчання за дисципліною спрямоване на отримання таких *програмних результатів за ОПП 061.00.02 «Реклама і зв'язки з громадськістю», освітнього рівня першого «бакалаврського»:*

ПРН-5 Демонструвати готовність до навчання впродовж життя, здатність до самоосвіти і саморозвитку.

ПРН-7 Демонструвати спроможність ефективно працювати в команді. Координувати виконання завдання із завданнями колег.

ПРН-10 Використовувати державну мову у професійній діяльності. Використовувати іноземну мову у професійній діяльності.

Застосовувати технології формування громадської думки, розпізнавати та попереджати маніпулятивні технології, формувати власний стиль спілкування і публічних виступів. Демонструвати високий стиль культури мовлення, комунікабельність, толерантність. Застосувати технології ведення ефективних переговорів в галузі реклами та PR.

По завершенню навчальної дисципліни студент повинен:

- ефективно і гнучко використовувати англійську мову в різноманітних ситуаціях соціального, навчально-академічного та професійного спілкування;
- володіти всіма чотирма видами мовленнєвої діяльності на відповідному рівні у різноманітних ситуаціях мовлення;
- засвоїти розуміти різноманітні складні тексти великого обсягу і розкривати імпліцитну інформацію, що міститься в них;
- висловлюватися вільно і спонтанно, не відчуваючи браку мовних засобів для вираження думки;

- висловлюватися з необхідним ступенем деталізованості й тематичної складності, демонструючи вільне володіння прийомами структурної побудови тексту, засобами зв'язності та цілісності на суперсинтаксичному рівні;
- використовувати соціокультурні знання і вміння в іншомовній комунікації;
- застосовувати культурологічну інформацію у професійній діяльності;
- оцінювати й аналізувати власний навчальний досвід та удосконалювати свої навчальні стратегії;
- здійснювати самостійні наукові пошуки та експериментальні дослідження;
- удосконалювати мовленнєву підготовку шляхом використання автентичних англомовних матеріалів;

4. Структура навчання за дисципліною

Тематичний план для денної форми навчання

Назва змістових модулів, тем	Усього	Розподіл годин між видами робіт					
		Аудиторна					самостійна
		лекції	семінари	практичні	лабораторні	Індивідуальні	
Семестр 3.							
Змістовий модуль 1. Brands.							
Тема 1. Brands.	14			14			
Тема 2. Travel.	6			6			
Модульний контроль	2						
Разом	22			20			
Змістовий модуль 2. A Company Structure.							
Тема 3. Organization.	10			10			
Тема 4. Change.	8			8			
Разом	18			18			
Змістовий модуль 3. Money and Advertising.							
Тема 5. Money.	8			8			
Тема 6. Advertising.	10			10			
Модульний контроль	2						
Разом	20			18			
Змістовий модуль 4. Doing Business Across Cultures.							
Тема 7. Cultures.	10			10			

Тема 8. Business Relationships.	10			10			
Модульний контроль	2						
Разом	22			20			
Підготовка та проходження контрольних заходів	8						
Разом за 3 семестр	90			76			
Семестр 4.							
Змістовий модуль 5. Employment and Trade.							
Тема 9. Employment.	10			10			
Тема 10. Trade.	10			10			
Тема 11. False and Deceptive Advertising.	2						2
Тема 12. Advertising Effectiveness.	2						2
Тема 13. Advertisement Associations.	2						2
Модульний контроль	2						
Разом	28			20			6
Змістовий модуль 6. Quality Control and Customer Service.							
Тема 14. Quality.	10			10			
Тема 15. Ethics.	10			10			
Тема 16. Influencing Consumer Behavior.	2						2
Тема 17. Remembering Ads.	2						2
Тема 18. Examples of Psychology in Advertising.	2						2
Модульний контроль	2						
Разом	28			20			6
Змістовий модуль 7. Leadership and Innovation.							
Тема 19. Leadership.	14			14			
Тема 20. Innovation. Competition.	14			14			
Тема 21. A Brief with Clients.	2						2
Тема 22. Marketing Abroad.	2						2
Модульний контроль	2						
Разом	34			28			4
Підготовка та проходження контрольних заходів	30						

Разом за 4 семестр	120			68			16
Усього	210			144			16

5. Програма навчальної дисципліни COURSE II. TERM III

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Бренди. INFORMATIVE MODULE 1. Brands.

Topic 1. Brands.

Vocabulary: brands and products, promotions, meetings, outsourcing production, problems with brands.

Grammar: revision of simple tenses, present perfect simple and continuous.

Practical Skills: discussing problems, writing an email.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 2. Travel.

Vocabulary: travel experiences, traveler's priorities, British and American travel words.

Grammar: future.

Practical Skills: making arrangements on the phone.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Структура компанії INFORMATIVE MODULE 2. A Company Structure.

Topic 3. Organization.

Vocabulary: rank status, flexibility, management consultancy.

Grammar: noun combinations.

Practical Skills: socializing: introductions and networking

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 4. Change.

Vocabulary: stressful situations, retailing, takeover, merger, acquisition.

Grammar: past simple and present perfect.

Practical Skills: giving a presentation.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. Гроші та реклама. INFORMATIVE MODULE 3. Money and Advertising.

Topic 5. Money.

Vocabulary: finance, trends, figures, investment.

Grammar: past and present tenses to describe trends.

Practical Skills: dealing with figures.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 6. Advertising.

Vocabulary: advertising practices, advertising agency.

Grammar: articles.

Practical Skills: writing a summary.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. Міжкультурні особливості ведення бізнесу.

INFORMATIVE MODULE 4. Doing Business Across Cultures.

Topic 7. Cultures.

Vocabulary: cultural awareness in business.

Grammar: modals of advice.

Practical Skills: writing an email. Planning a visit.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 8. Business Relationships.

Vocabulary: idioms for talking about business relationships.

Grammar: modals of obligation and necessity.

Practical Skills: writing an email. Social English.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

COURSE II. TERM IV

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 5. Робота та торгівля.

INFORMATIVE MODULE 5. Employment and Trade.

Topic 9. Employment.

Vocabulary: getting a job, experience at work, retaining good staff.

Grammar: indirect statements.

Practical Skills: managing meetings.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 10. Trade.

Vocabulary: globalization, fair trade, international trade.

Grammar: conditionals.

Practical Skills: negotiating.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Individual Work

Topic 11. False and Deceptive Advertising.

Topic 12. Advertising Effectiveness.

Topic 13. Advertisement Associations.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 6. Контроль якості та обслуговування покупців.

INFORMATIVE MODULE 6. Quality Control and Customer Service.

Topic 14. Quality.

Vocabulary: quality control, customer service, Cideas of quality.

Grammar: gerunds and infinitives.

Practical Skills: complaining on the telephone.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 15. Ethics.

Vocabulary: unethical activities, honesty, dishonesty.

Grammar: narrative tenses.

Practical Skills: problem solving.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Individual Work

Topic 16. Influencing Consumer Behavior.

Topic 17. Remembering Ads.

Topic 18. Examples of Psychology in Advertising.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 7. Лідерство та інноваційні заходи.

INFORMATIVE MODULE 7. Leadership and Innovation.

Topic 19. Leadership.

Vocabulary: qualities of a good leader, leadership training, character.

Grammar: relative clauses.

Practical Skills: decision-making.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Topic 20. Innovation. Competition.

Vocabulary: innovations in your daily life, competitive edge.

Grammar: modals of probability.

Practical Skills: negotiating.

Professional English: reading and discussing newspaper articles.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

Individual Work

Topic 21. A Brief with Clients.

Topic 22. Marketing Abroad.

Рекомендовані джерела: основні [1; 2; 3; 4], додаткові [1; 2; 3].

6. Контроль навчальних досягнень

6.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів 3 семестр

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3		Модуль 4	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій									
Відвідування семінарських занять									
Відвідування практичних занять	1	10	10	9	9	9	9	10	10
Робота на семінарському занятті	10								
Робота на практичному занятті	10	10	100	9	90	9	90	10	100
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10								
Виконання завдань для самостійної роботи	5								
Виконання модульної роботи	25	1	25			1	25	1	25
Виконання ІНДЗ	30								
Разом		-	135	-	99	-	124	-	135
Максимальна кількість балів: 493									
Розрахунок коефіцієнта: 0,2									

4 семестр

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Модуль 5		Модуль 6		Модуль 7	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1						
Відвідування семінарських занять	1						
Відвідування практичних занять	1	10	10	10	10	14	14
Робота на семінарському занятті	10						
Робота на практичному занятті	10	10	100	10	100	14	140
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10						
Виконання завдань для самостійної	5	3	15	3	15	2	10

роботи							
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25
Виконання ІНДЗ	30						
Разом		-	150	-	150	-	189
Максимальна кількість балів: 489							
Розрахунок коефіцієнта: 0,12							

6.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання.

Topic 1. Brands.

1. Why are brands important in our life?
2. Revision of simple tenses: structure, functions, use..
3. Present perfect simple and continuous: structure, functions, use.

Topic 2. Travel.

1. British and American travel words.
2. Future tenses: structure, functions, use.

Topic 3. Organization.

1. An organization structure.
2. Noun combinations.

Topic 4. Change.

1. Takeover, merger, acquisition.
2. Past simple and present perfect: structure, functions, use.

Topic 5. Money.

1. Vocabulary to describe trends.
2. Past and present tenses to describe trends.

Topic 6. Advertising.

1. Advertising practices.
2. Articles.

Topic 7. Cultures.

1. What is cultural awareness in business?
2. Modals of advice.

Topic 8. Business Relationships.

1. Idioms for talking about business relationships.
2. Modals of obligation and necessity.

Topic 9. Employment.

1. Qualities of a good employee.
2. Indirect statements.

Topic 10. Trade.

1. What is fair trade?
2. Conditionals.

Topic 11. False and Deceptive Advertising.

1. How advertisers attract consumers.
2. How to take caution to protect yourself from deception.

Topic 12. Advertising Effectiveness.

1. Barriers to better advertising.
2. How to create better advertising?

Topic 13. Advertisement Associations.

1. What associations do most advertisements incite in customers?
2. Vocabulary of sales increase/decrease.

Topic 14. Quality.

1. Ideas of quality.

2. Gerunds and infinitives.

Topic 15. Ethics.

1. Unethical activities at work.
2. Narrative tenses.

Topic 16. Influencing Consumer Behavior.

1. How do marketers influence our behavior?
2. Delivering a presentation: tips for a successful presentation.

Topic 17. Remembering Ads.

1. How do advertisers make you remember information?
2. Manipulation in advertising.

Topic 18. Examples of Psychology in Advertising.

1. What psychological techniques do advertisers use to sell a product?
2. Advice for those who don't want to be manipulated.

Topic 19. Leadership.

1. Qualities of a good leader.
2. Relative clauses.

Topic 20. Innovation. Competition.

1. Innovations in your daily life.
2. Modals of probability.

Topic 21. A Brief with Clients.

1. How closely do you think advertising agencies should work with clients? Why / why not?
2. Vocabulary connected with creating an image process.

Topic 22. Marketing Abroad.

1. How do cultural differences influence the way advertisers do business?
2. Make a list of tips for a Ukrainian advertiser who wants to work in a Chinese market.

Завдання:

1. Make a presentation of a brand.
2. Write a critical review on 'Criticism of Advertising'.
3. Draw a chart and write an essay on the latest trends in sales of some product.
4. Write a list of rules for a foreign businessman doing business in Ukraine.
5. Make a list of manipulative techniques used in advertising.
6. Conduct a research and report about the latest trends in advertising in Ukraine.

Критерії оцінювання самостійної роботи

Бал	Критерій
5	студент засвоїв теоретичний матеріал, який винесений на самостійну роботу, застосування для оформлення результатів самостійної роботи не тільки рекомендованої, а й додаткової літератури та творчого підходу; чітке володіння понятійним апаратом, теорією; вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв'язання ситуацій. Оформлення результатів самостійної роботи повинно бути логічним та послідовним.
4	студент засвоїв теоретичний матеріал з відповідної теми, який винесений на самостійну роботу, наявне вміння орієнтуватися в ньому, усвідомлене застосування знань для розв'язання практичних задач; за умови виконання всіх вимог, які передбачено для оцінки "5 балів", при наявності незначних помилок або не зовсім повних висновків за одержаними результатами. Оформлення виконаного завдання з самостійної роботи має бути послідовним.
3	студент не повністю засвоїв тему для самостійного опрацювання не досконало володіє основними поняттями та положеннями навчальної дисципліни, невпевнено орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, непереконливо відповідає, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність знань.
1-2	студент не опанував навчальний матеріал з відповідної теми для самостійного опрацювання, не знає основних понять і термінів наукової дисципліни, не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутнє наукове або логічне мислення.

6.3. Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання.

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється у вигляді письмових тестових завдань.

Тестові завдання запропоновані у вигляді тесту множинного вибору або тесту на знаходження відповідності, де кожна правильна відповідь оцінюється в 1 бал, або у вигляді есе, в якому студенти мають висловити власну думку. Есе оцінюється у 25 балів за критеріями: граматики, лексики, логічності та послідовності.

Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу змістового модуля.

Бал	Критерії
24-25	Тест: студент виконав всі завдання правильно або з 1 помилкою. Есе: студент логічно і послідовно правильно аргументував і виклав свою точку зору, зробив до 1 лексичної та/або граматичної помилки.
20-23	Тест: студент виконав завдання, зробивши 2-5 помилок. Есе: студент висловив основну думку із запропонованої теми, зробив до 5 лексичних та/або граматичних помилок або незначні неточності стосовно логічної та послідовної побудови твору.

15-19	Тест: студент виконав завдання, допущено 6-10 помилок. Есе: студент зробив до 10 лексичних та/або граматичних помилок або побудував твір з порушенням логіки та послідовності, що приводить до його ускладненого розуміння.
10-14	Тест: студент виконав завдання, допущено 11-15 помилок. Есе: студент зробив до 15 лексичних та/або граматичних помилок або побудував твір зі значним порушенням логіки та послідовності, що приводить до його ускладненого розуміння.
5-9	Тест: студент виконав завдання, допущено 16-20 помилок. Есе: студент зробив до 20 лексичних та/або граматичних помилок або побудував твір, який складається з декількох речень, не поєднаних між собою ані логічно, ані послідовно.
0-4	Тест: студент виконав завдання, допущено 21-25 помилок або не виконав тестового завдання. Есе: студент зробив до 25 лексичних та/або граматичних помилок або не виконав завдання.

6.4. Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання.

Навчальні досягнення студентів з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» оцінюються за модульно-рейтинговою системою.

Семестровий контроль знань студентів у формі заліку з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу змістових модулів: «Brands», «A Company Structure», «Money and Advertising», «Doing Business Across Cultures»

Семестровий контроль знань студентів у формі екзамену з дисципліни «Іноземна мова за професійним спрямуванням» здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу змістових модулів: «Employment and Trade», «Quality Control and Customer Service», «Leadership and Innovation».

Екзамен складається з лексико-граматичного тесту з 20 пунктів у письмовій формі та усної відповіді студентів на запитання. Тест оцінюється у 20 балів по 1 балу за кожен правильну відповідь. Усна відповідь на запитання оцінюється у 20 балів.

Бал	Критерії
16-20	Студент дає повні відповіді на запитання, робить до 4 лексичних та граматичних помилок. Мовлення логічне і послідовне.
11-15	Студент відповідає на запитання неповно, робить до 9 лексичних та граматичних помилок. Мовлення містить порушення логічності та послідовності викладення думок.
6-10	Студент погано розкриває сутність питання. Відповідь містить до 14 лексичних та граматичних помилок. Мовлення нелогічне й непослідовне.
0-5	Студент не відповідає на запитання або зовсім не розкриває сутність питання. Відповідь містить більше 14 лексичних та граматичних помилок

6.5. Орієнтовний перелік питань для семестрового контролю.

1. Why do people buy brands?
2. How can companies make customers loyal to their brands?

3. What do you enjoy about travelling? What irritates you most of all while travelling?
4. What are important things showing a person's status at work? How important are they for you?
5. Describe good and bad qualities of an organization. Explain your choice.
6. What incentives would you suggest to your company to improve its employees performance?
7. What has been the most significant change in your life? Tell about it.
8. Which situations in your life would you find the most difficult to deal with?
9. What changes would you suggest for big supermarkets in your city/town to become more competitive?
10. What is your attitude to money (lending and borrowing, saving and spending, paying taxes, paying for someone in a restaurant)?
11. Imagine your company sales data within the last year. Describe trends in sales using verbs of movement.
12. What is the role of advertising?
13. What advertising practices do you find unacceptable? Why?
14. What do you think of using celebrities for advertising? What are advantages and disadvantages?
15. What are the most important factors creating a culture?
16. Do you think cultures are becoming more alike? Give reasons for your answers.
17. What are the important things in doing business in Ukraine (exchanging business cards, kissing, handshaking, etc)? What things are best avoided?
18. What do you think motivates high performers to stay with the same company?
19. Describe yourself in a work or study situation. Which of the qualities are the most important to be successful in a job?
20. What are the tips to conduct successful negotiations?
21. What is your idea of quality? Give examples.
22. What unethical activities at work can you think of? Are any common in your country?
23. What is the difference between a manager and a leader?
24. What innovations would you like to see in your daily life? In what areas?
25. What actions can a company take to compete against its rivals?

6.6. Шкала відповідності оцінок

Рейтингова оцінка	Оцінка за стобальною шкалою	Значення оцінки
A	90 – 100 балів	Відмінно – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу з можливими незначними недоліками
B	82-89 балів	Дуже добре – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75-81 балів	Добре – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
D	69-74 балів	Задовільно – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60-68 балів	Достатньо – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)

IV семестр

Разом: 120 год., практичні заняття – 68 год.,
модульний контроль – 6 год., самостійна робота – 16 год, семестровий контроль – 30 год.

Модулі	Змістовий модуль 5		Змістовий модуль 6		Змістовий модуль 7	
Назва модуля	Employment and Trade		Quality Control and Customer Service		Leadership and Innovation	
Кількість балів за модуль	150		150		189	
Практичні	39-43	44-48	49-53	54-58	59-65	66-72
Теми практичних занять: 34-відвідування 340 – робота на практичних заняттях (всього 374 балів)	Тема 9. Employment (56.+506.).	Тема 10. Trade (56.+506.)	Тема 14. Quality (56.+506.)	Тема 15. Ethics (56.+506.)	Тема 19. Leadership. (76.+706.)	Тема 20. Innovation. Competition (76.+706.)
Самостійна робота (всього 40 балів)	Тема 11. False and Deceptive Advertising (56.) Тема 12. Advertising Effectiveness (56.) Тема 13. Advertisement Associations (56.)		Тема 16. Influencing Consumer Behavior (56.) Тема 17. Remembering Ads (56.) Тема 18. Examples of Psychology in Advertising (56.)		Тема 21. A Brief with Clients (56.) Тема 22. Marketing Abroad (56.)	
Види поточного контролю (всього 75 балів)	Модульна контрольна робота 4 (25 балів)		Модульна контрольна робота 5 (25 балів)		Модульна контрольна робота 6 (25балів)	
Підсумковий контроль	Максимальна кількість балів – 489 балів К = 0,12 Екзамен – 40 балів					

8. Рекомендовані джерела

Основна (базова)

1. Farrall, C. & Lindsley, M. (2008). Professional English in Use Marketing. Cambridge University Press: 144.
2. Громова Н.М.(2018). Professional Reading and Vocabulary. Advertising and Public Relations: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ. ун-т ім. Б. Грінченка: 180.
3. Sweeney, S. (2002). Test your professional English. Marketing. Pearson Education Limited: 57.
4. Gore S. (2007). English for Marketing and Advertising. Oxford, 71 p.

Додаткова

1. Ivanovic, A. & Collin, P.H. (2003). Dictionary of marketing. Bloomsbury: 305.
2. Mckeown A. & Wright R. (2011). Professional English in Use: Management. Cambridge University Press, Cambridge, 120 p.
3. O'Driscoll N. (2010). Market Leader: Business English. Pearson Education Limited, London, 96 p.

9. Додаткові ресурси

1. www.englishtips.org
2. British Council. <http://www.britishcouncil.org/>
3. Cambridge University Press. <http://www.cup.cam.ac.uk/>
4. Collins Cobuild. <http://www.cobuild.collins.co.uk/>
5. Dave's ESL Café. <http://www.pacificnet.net/~sperling/eslcafe.html>
6. Distance education software. <http://www.anriintern.com/>
7. ENGLISHTOWN online school <http://www.englishtown.com/>
8. ESL lab. <http://www.esl-lab.com/>
9. ESL Home Page. <http://www.lang.uiuc.edu/r-li5/esl>
10. ESL Magazine. <http://www.eslmag.com/>
11. Express Publishing <http://www.express-publishing.com/>
12. Heinemann. <http://www.helt.co.uk/>
13. Internet TESL Magazine. <http://www.aitech.ac.jp/~iteslj/>
14. Longman. <http://www.longman.co.uk/>
15. Prentice Hall. <http://www.phregents.com/>
16. Ted Power Home Page. <http://www.btinternet.com/~ted.power/index.html>